

传统淡季价格翻倍 海运费为何“反季节”攀涨?

证券时报记者 卓泳

今年一季度以来,海运价格呈现快速上涨态势。以欧线和美线为例,短短一个半月内,运费翻倍上涨至8000美元/箱,这不仅让外界目瞪口呆,连众多业内人士都感到震惊。

需要注意的是,这波涨价潮发生在传统的外贸淡季,背后有怎样的推动因素?对外贸企业和国际物流带来什么影响?相关市场主体接受记者采访时均指出,这波“反季节”涨价潮受多重因素叠加影响,涨价幅度超出行业预期,一定程度上影响了中小货主企业和国际物流公司的正常生产运营节奏。

部分航线价格 一个半月内翻倍

“从今年4月中旬开始,海运费就一直持续上涨,价格几乎每周都有变化,我们跟客户的解释沟通工作量增加了很多。”广东佛山一国际物流公司负责人汤女士对证券时报记者表示,现在查询到6月下旬,从上海到鹿特丹港的一个标箱价格在7500美元—8000美元之间,这相比一个半月前已经翻倍,同样的情况也出现在北美线。

继去年10月因胡塞武装事件导致欧洲海运线路运费上涨之后,从今年4月开始,新一轮海运费涨价潮再次牵动着中国外贸进出口行业。记者从国际物流行业人士处了解到,近两个月来,马士基、达飞、赫伯罗特等头部船公司纷纷发布涨价函,部分航线涨幅接近70%,一个40英尺的集装箱,运价上涨最多达到2000美元。

这波海运费涨价潮已在航运指数上有所体现。记者查询上海航运交易所官网了解到,6月14日,中国出口集装箱运价指数上涨8.8%至1733.47点,其中,与上周相比,涨幅最高的是南非航线、东南亚航线、波红航线、美西航线、欧洲航线、东西非航线,分别涨27%、11.9%、11%、9.6%、9%、8.3%。

而从北方国际集装箱运价指数来看,6月17日收于2317.81点,较6月3日上涨9.1%。从具体航线价格来看,从天津出发的南美线、欧洲线、地中海线和美国东西岸线的40英尺长标准集装箱的市场参考价都在7000美元至9000美元不等,其中,天津至南美东基本港的价格甚至高达9062美元/箱。

记者从业内人士方面了解到,从去年红海危机爆发开始,几大航运巨头就一直酝酿涨价,也曾多次发出涨价通知,但业内对涨幅仍然无法预测。“涨个三四百美元算是比较正常的,但涨幅高达一两千美元就不太正常了。”汤女士表示。

多重因素叠加 市场情绪助推

事实上,每年的3、4月份都是航运淡季,7月份才开启旺季,而时下这个淡季却出现舱位紧张、运费上涨的现象,背后是什么因素在推动?

综合受访业内专家分析,大致有



“从今年4月中旬开始,海运费就一直持续上涨,价格几乎每周都有变化。”

近两个月来,马士基、达飞、赫伯罗特等头部船公司纷纷发布涨价函,一个40英尺的集装箱,运价上涨最多达到2000美元。

多方面信息给市场释放一种焦虑的情绪,船公司也有了更充分的理由抱团涨价,导致过去两个月出现价格单边上的卖方市场。

图虫创意/供图 彭春霞/制图

以下四大原因:一是欧洲航线已经很长时间受到红海危机影响,船只不得不绕行非洲,但非洲线运力原本就有限,今年还涌入了大量船只,船期长、中转港增多,且部分中转港口出现拥堵,导致很多船只返程周期变长。二是南美线之所以也涨价,是因为车企预期巴西对中国新能源汽车未来加征关税,很多车企纷纷往南美地区跑,南美线需求增加;此外,有些船公司为了车企的大单,撤下了跑南非的船去跑南美,从而导致西非线的运力不够,运费上涨。三是业内对美国加征中国部分商品关税的预期也很强烈,导致一些进口商提前备货,旺季提前到来。四是几大巨头航运公司抱团涨价,出口企业需要提前计划好出货计划,因此都在抢集装箱。

壹航运创始人兼CEO钟哲超接受证券时报记者采访时分析,对比去年,今年的欧线和美线复苏明显,尤其是从4月中旬之后市场需求增加,但按照航运公司以往的出货规律,他们都会在“五一”假期之后的第二周安排停航,导致市场出现短暂的供需不平衡。

在钟哲超看来,这波涨价与其说是货量驱动,不如说是情绪驱动,“多方面信息给市场释放一种焦虑的情绪,船公司也有了更充分的理由抱团涨价,导致过去两个月出现价格单边上的卖方市场。”

就连航运巨头都感受到市场的焦虑情绪。全球第五大集装箱班轮公司——赫伯罗特首席执行官Rolf Habben Jansen在5月份发布今年第一季度财报时也“出乎意料,非常震惊”来形容近期突然上涨的运费。他认为,红海危机并非这波涨价的主要原因,而发货人的紧张情绪可能是重要原因。由于多种不确定性因素,买家都在试图早点把东西运进来,导致旺季提前到来。

7月价格或趋于平稳

需要注意的是,在每一波的运费涨价潮中,受到影响的首先是广大中小企业货主。“我们接触的很多企业都说,运费飙升之下已经出不起货,去趟欧洲的运费加上其他费用大概1万美元,他们一箱货未必能有1万美元。”钟哲超对记者表示,在中国外贸出口量中,海运占比最大,而海运费连连攀升,对广大出口型的中小企业带来较大冲击。

“我们巴西的客户看到费用涨了,暂时不安排船期,那我们就没法开工生产,这会给我们造成一定的原材料库存积压。”佛山一家铝材贸易公司负责人钟女士对记者表示,运费上涨打乱了原本的生产出货周期,且对利润造成进一步压缩。

此外,运费上涨也给货代公司和物流公司带来一定影响。“因为价格波动性很大,客户按照今天的价格订,过几天价格变了,我们为了客户体验感,可能还要做出一点价格的让步,还增加了许多沟通成本。”汤女士表示。

这波涨价潮将持续多久?业内人士认为,多重因素决定了接下来的价格走势。首先,从市场供需来看,记者留意到,包括MSC地中海航运、中远海运、达飞、东方海外等航运公司都相继宣布即将有新船下水,“目前停航的比例已经非常小,大部分船只都在正常运营,再加上新船下水和新开的航线,很大程度上将舒缓市场紧张情绪。”钟哲超表示。

在谈及运力短缺时,Rolf Habben Jansen表示,这种情况不会持续到今年年底。他还敦促托运人不要预订超过需求的舱位来确保他们的货物到达,因为这只会使运力短缺更加严重。

钟哲超还表示,本轮海运费价格在短期内已经达到一个非常大的涨幅,不具备继续大幅上涨的基础,预计7月中旬之后,市场会恢复到一个动态平衡的状态,“可能不会马上跌,但至少不再继续涨,短期内或将维持高位震荡。”钟哲超建议,广大中小企业和出货人要综合多方信息,理性看待和客观分析市场供需状况,以此作出理性的对策。

“两重”“双新”政策见效 各类资金将加快落地

(上接A1版)

展望下阶段的政策部署,中银国际证券首席宏观分析师朱启兵等人认为,扩内需成为下一阶段稳增长的重点,具体政策应落在为实体经济稳生产等方面。

李超在研判未来经济发展趋

势时也指出,外部环境复杂性、严峻性、不确定性上升,我国经济持续回升向好仍面临一些困难挑战。国家发展改革委将加快推进“两重”“双新”等各项政策落地见效,切实巩固和增强经济回升向好态势。

(上接A1版)

格尔软件董办主任祝峰向记者表示,20年前商用密码产业单打独斗的模式已经结束了。现在,商用密码企业提供的产品是解决方案,而解决方案需要生态合作,生态合作又离不开要素资源平台、行业协会等支撑。“因此大家集聚到G60商用密码产业基地,乘风破浪,聚势远航。”

产业集群的培育,最关键的一步是招引企业,这离不开产业要素资源平台的开发和建设。作为G60商用密码产业基地的核心功能平台,国家级商用密码检测中心入驻,发挥了筑巢引凤的关键作用。

“按照国家规定,密码产品需要经过指定机构的检测认证才能走向市场,政策支持第三方检测机构开展商用密码产品检测。”胡永表示,在这一背景下,基地在上海市密码管理局的指导下,依托上海交通大学网络安全学院的密码与计算机安全实验室团队等资源,用时一年半左右,培育成立了智巡检测,承担起国家商用密码检测(上海)中心的培育建设任务。

“有了检测认证这一平台,商用密码企业便自发地集中过来;反过来,基地也可以为这些企业提供专业的技术和服务支撑,产业集群内部的良性循环自此基本形成。”胡永表示。

基地壮大的同时,要素资源平台的建设也在有条不紊地进行着。胡永表示,基地已建成检测认证平台、密码服务平台、密码实训平台,并发起成立行业协会来推动行业企业间的合作交流。基地将继续完善融创孵化、密码实训、协同创新、检测评估、合作交流、高端智库、密码服务、攻防演练等八大功能平台。

“随着基地建设的提速,上海商用密码产业已具备明显的先发优势。我们的规划是到2026年,基地内商用密码产业和关联协同产业规模计划达50亿元以上,其中商用密码产业规模超过15亿元,年增长率计划超30%,并培育5家行业领军企业。”胡永表示,“我们有信心建设国内一流、国际领先的国家商用密码应用与创新基地,力争成为全国商用密码应用示范区、产业集聚区和创新发展策源地。”

勇闯新蓝海

商用密码作为数字社会发展的基石之一,有望迎来更为广阔的发展空间。头豹研究院数据显示,中国商用密码市场规模由2017年的207亿元增至2022年的692亿元,预

计至2027年可达2318亿元,年复合增长率约27%。

不过,同大多数新兴行业一样,商用密码产业正经历波动和调整。多家商用密码企业表示,目前商用密码市场规模不断扩大,但行业利润率仍然微薄,内卷现象较为严重。但大家坚信,商用密码产业的发展前景依然可期。

“近年来,随着密码创新需求的开发,如工控、医疗、教育等不同领域的创新型密码产品对传统产品的替代,也让企业迎来了业绩的爆发式增长。”观源(上海)科技有限公司总经理钱铮对记者表示,当前,国内密码行业正面临从硬件模式向软件及服务的创新模式转变的趋势。“我们主要提供创新型密码产品加服务的SaaS(软件运营服务)模式,可以帮助下游客户节约硬件成本投入。”

郭军表示,商用密码产业最核心的部分是基础软硬件和产品。在通用硬件和芯片等方面,国内技术稍逊于海外,有待进一步加强。在密码产品的下游应用上,海外在金融等传统应用领域起步较早;但在车联网等新兴领域,国内的应用环境更加开放,有望积累先发优势,实现“弯道超车”。

全产业也积极“开源”,即通过率先培育新质生产力,打造出符合行业大势所趋、具备可观市场潜力的新产品,使其成为未来业绩增长的新引擎。

多名业内人士告诉记者,2030年或是量子技术实现突破性发展的元年,量子计算将给网络安全带来革命性变化。若量子计算被用于网络攻击、数据窃取,传统的数据加密手段会遭受“降维打击”。在此背景下,商用密码产业须未雨绸缪,主动拥抱新一轮技术升级,抗量子密码应运而生。

抗量子密码是能抵抗量子计算对公钥密码算法攻击的新一代密码算法,是在经典和量子环境下均具有安全性的密码系统。

“抗量子密码的原理很复杂,它利用了一些特殊的数学问题,这些问题即使使用量子计算机也难以解决。这就像一个迷宫,即使你有再强大的能力,也难以找到出口。所以,抗量子密码就像未来信息安全的一把坚固的锁。”祝峰对记者表示,“格尔软件已发布了我国首个基于抗量子密码的全量子一体化网络安全和数据安全解决方案。公司还参与了抗量子密码国家标准的制定,并联合复旦大学立项了行业标准,在党政和金融领域正在推进抗量子密码的应用试点。我们有信心,联合各方力量,将上海打造成抗量子密码的‘示范区’和‘先行地’。”

有料 有用 有创见
证券时报官方微信